**بیزینس پلن استارتاپ آپلودسنتر عکس**

**نام کسب‌وکار :** آپلود سنتر آنی تیف

**تهیه‌کننده :** پژمان قورچائی

**تاریخ :** فروردین ۱۴۰۵

**نسخه :** ۱٫۰

**۱ .خلاصه اجرایی**

آپلود سنتر آنی تیف یک پلتفرم ابری آپلود و ذخیره‌سازی عکس است که به عنوان یک **درایو مجازی تخصصی عکس** عمل می‌کند. این سرویس به عکاسان حرفه‌ای، استودیوهای عکاسی، کاربران عادی و کسب‌وکارهای مرتبط امکان آپلود، ذخیره‌سازی امن و مدیریت عکس‌ها را با حجم دلخواه می‌دهد.

**مدل درآمدی اصلی :** فروش اشتراک ماهانه و سالانه با سطوح مختلف حجم ذخیره‌سازی و امکانات.premium

**بازار هدف اولیه :** ایران (عکاسان، استودیوها، کاربران عمومی) و گسترش به بازارهای جهانی پس از کسب درآمد اولیه.

**هدف کوتاه‌مدت :** راه‌اندازی وبسایت و اپلیکیشن موبایل، جذب حداقل ۵۰۰ کاربر فعال در سال دوم و تبدیل شدن به یکی از برترین سرویس‌های آپلود عکس ایران.

**هدف بلندمدت :** تبدیل شدن به یک پلتفرم جهانی با سرورهای مقیاس‌پذیر و درآمد ارزی.

این استارتاپ توسط دانشجوی کارشناسی کامپیوتر راه‌اندازی شده و هدف اصلی آن ورود حرفه‌ای به بازار کار، کسب تجربه عملی و ایجاد منبع درآمدی پایدار است.

**آدرس وبسایت :** www.tiffany.ir

**۲ .توصیف کسب وکار و چشم انداز ایده کسب وکار:**

آپلود سنتر آنی تیف فضایی ساده، سریع و امن برای ذخیره و مدیریت عکس فراهم می‌کند. کاربران می‌توانند عکس‌های خود را آپلود کنند، آن‌ها را سازماندهی نمایند و در صورت نیاز با دیگران به اشتراک بگذارند. سرویس مانند Google Drive یا Dropboxعمل می‌کند اما کاملاً تخصصی روی **عکس** تمرکز دارد.

**چشم‌انداز:**

تبدیل شدن به بهترین و بزرگ‌ترین پلتفرم آپلود و ذخیره‌سازی عکس در ایران و سپس گسترش به سطح جهانی.

**مأموریت:**

ارائه فضای ذخیره‌سازی ارزان، امن و کاربرپسند برای همه سطوح عکاسان و کاربران، با تمرکز بر تجربه کاربری عالی و پشتیبانی فنی قوی.

**۳ .تحلیل بازار**

• **بازار ایران :**رشد سریع عکاسی دیجیتال، افزایش استودیوهای عکاسی، اینفلوئنسرها، عروسی‌ها و تولید محتوای تصویری. تقاضای بالا برای فضای ذخیره‌سازی ابری به دلیل محدودیت‌های برخی سرویس‌های خارجی (تحریم، سرعت، حریم خصوصی).

•**بازار هدف:**

•عکاسان حرفه‌ای و استودیوها (حجم بالا)

•کاربران عادی و آماتور

•آتلیه‌ها، عکاسان صنعتی، عروسی، مدلینگ

•کسب‌وکارهای مرتبط با محتوا (اینفلوئنسرها، فروشگاه‌های آنلاین)

•**رقبا :**سرویس‌های عمومی ابری (گوگل، مگا و...) و سرویس‌های ایرانی محدود. مزیت رقابتی :**تخصصی بودن روی عکس** + قیمت مناسب + پشتیبانی فارسی.

**۴ .محصولات و خدمات**

•**وبسایت :**آپلود عکس، مدیریت آلبوم، اشتراک‌گذاری، جستجوی هوشمند.

•**اپلیکیشن موبایل iOS (App Store) :** و – Android (Google Play) آپلود آسان، ویرایش سریع، پشتیبان‌گیری خودکار.

(برای سال سوم تامین بودجه از محل درآمد وبسایت و سرمایه شخصی)

•**مدل اشتراک:**

•رایگان: حجم محدود

•پایه: ۵ گیگابایت – ماهانه/سالانه

•حرفه‌ای :۲۰ گیگابایت

•سازمانی: حجم دلخواه + پشتیبانی اختصاصی.

**۵ .استراتژی بازاریابی و فروش**

•**کانال‌های جذب کاربر:**

•اینستاگرام، تلگرام و آپارات (تبلیغات هدفمند عکاسان)

•همکاری با انجمن‌های عکاسی و استودیوها

SEO •و بهینه‌سازی برای کلمات کلیدی «آپلود عکس»، «فضای ذخیره عکس»، «درایو عکس»

•**قیمت‌گذاری :**رقابتی و پایین‌تر از رقبا در شروع.

•**برندینگ :**تمرکز روی امنیت، سرعت و سادگی

**۶ .برنامه عملیاتی**

- **فاز ۱ (سال اول) :**راه‌اندازی وبسایت + جذب کاربر اولیه.
- **فاز ۲ :**ارتقای سرورها با درآمد حاصله + افزودن امکانات جدید.
- **فاز ۳ :**گسترش جهانی (چندزبانه، پرداخت بین‌المللی).

**تکنولوژی:**

توسعه با دانش کارشناسی کامپیوتر و همکاری با تیم برنامه نویسی و طراحی وبسایت) فرانت‌اندReact/Next.js :، بک‌اند : Node.jsیاLaravel ، ذخیره‌سازی: سرورهای ایرانی.(CDN +

**۷ .تیم مدیریت**

- **بنیان‌گذار :**پژمان قورچائی – دانشجوی کارشناسی کامپیوتر
- **همکاران آینده :**فریلنسرهای طراحیUI/UX ، بازاریابی دیجیتال، پشتیبانی مشتری.

**۸ .پیش‌بینی مالی (تقریبی)**

- **هزینه‌های اولیه :**دامنه، هاستینگ/سرور، طراحی وبسایت، بازاریابی (قابل تنظیم).
- **درآمد :**از فروش اشتراک
- **سناریو رشد :**استفاده از درآمد برای ارتقای سرور و گسترش.